



BTS MCO
Management Commercial
Opérationnel

Formation initiale Temps Plein BTS Management Commercial Opérationnel

(Anciennement BTS Management des Unités Commerciales)

Objectif de la formation

Le BTS MCO tient compte des évolutions récentes des métiers du commerce, en particulier la vente en ligne et l'utilisation des technologies numériques.

Cette formation polyvalente s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Le titulaire de ce diplôme sera préparé pour créer ou reprendre une unité commerciale.

ENJEUX POUR L'ÉTUDIANT :

Accès à des postes d'encadrement.

QUALITÉS REQUISES :

Le candidat doit être capable de se remettre en cause, de quitter le statut d'exécutant et d'accepter de nouvelles connaissances et de nouveaux éclairages.

Formation et stages

DUREE DE LA FORMATION :

2 ans

FORMATION :

Alternance de cours théoriques, de travaux pratiques et de stages en organisation.

La formation permet à l'étudiant :

- de prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre,
- d'assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

STAGES :

16 semaines sur les deux années de formation.

Le stage en milieu professionnel sert de support à deux épreuves professionnelles : « Développement de la relation client et vente conseil » et « Animation et dynamisation de l'offre commerciale ».

Conditions d'admission et statut

NOMBRE DE PLACES

34 au maximum

STATUT :

Etudiant

CONDITIONS D'ADMISSION :

Quotas en fonction des voies de formation.

Priorité donnée aux titulaires d'un Bac STMG et d'un Bac Pro Tertiaire (Bac pro Commerce et Bac pro vente).

Section accessible aussi aux titulaires de Bacs généraux et aux étudiants en réorientation (importance du module Tremplin).

Bien choisir dans **PARCOURSUP**, la formation BTS MCO Temps Plein dans l'offre du LGM.

Importance donnée à la **FICHE AVENIR** et au **PROJET DE FORMATION MOTIVE**.

Spécificité de la STS MCO Temps plein du LGM

Innovation pédagogique afin de profiter de la synergie entre périodes de stage et formation.

Suivi individualisé et personnalisé de l'acquisition des compétences par chaque étudiant.

Option Entrepreneuriat

Langue vivante 2

Une formation agile pour répondre aux enjeux des métiers du commerce et de l'omnicanalité.

Contrôle en Cours de Formation (CCF)

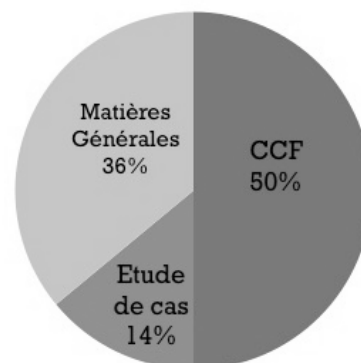
Pour chaque épreuve professionnelle en CCF, l'étudiant constitue, tout au long de sa formation un **dossier professionnel numérique**.

Il est évalué sur la base de ce dossier par l'équipe pédagogique et par le tuteur de stage.

Cette commission évalue le degré de maîtrise des compétences atteint et attribue une note à l'étudiant.

Pour l'épreuve en CCF de « **Management de l'équipe commerciale** », le candidat doit résoudre un problème de management dans un contexte donné.

Répartition des coefficients à l'examen



Organisation des enseignements

Matière	1 ^{ère} année*	2 nd année*
Développement de la relation client et vente conseil (CCF)	6 (2+4)	5 (2+3)
Animation de dynamisation de l'offre (CCF)	5 (3+2)	6 (3+3)
Gestion opérationnelle	4 (2+2)	4 (2+2)
Management de l'équipe commerciale (CCF)	4 (2+2)	4 (2+2)
Culture générale et expression	2 (1+1)	2 (1+1)
Anglais (oral en CCF)	3 (1+2)	3 (1+2)
Culture Economique juridique et managériale	4	4
Total	28 (15+13)	28 (15+13)
*total (cours+TD)		

Perspectives d'emploi et poursuite d'études

QUELS EMPLOIS ?

Début de carrière :

Conseiller de vente et de services, Vendeur/conseil, Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité ...,

Après quelques années d'expérience :

Chef de rayon, Manager de rayon(s), Manager de la relation client, responsable de rayon, de magasin, chef d'agence commerciale, superviseur ...

POSSIBILITÉ DE POURSUITE D'ÉTUDES

Licences professionnelles (admission sur dossier), Ecoles de commerce (concours Passerelle)

